

### **ACADEMIA COMERCIAL (SD)**

Dentro del área de logística, el módulo SD o Comercial tiene los siguientes componentes:

- Funciones Básicas (SD): Comprende la determinación de precios y condiciones de pago, verificación de la disponibilidad, determinación de materiales, determinación de mensajes, determinación de impuestos y de cuentas
- Ventas (SD-SLS): Distintas operaciones comerciales están basadas en documentos de ventas definidos en el sistema: consultas y ofertas a clientes, pedidos de clientes, contratos y reclamos. Algunos hacen de forma automática la creación de documentos de entrega y de facturación posterior.
- Facturación (SD-BIL): Representa la etapa final de una operación comercial. La información sobre la facturación está disponible en cada una de las fases de supervisión de pedidos y entregas.

#### CURSOS

- 1ª semana: cursos e-Learning (a distancia)
- Visión general SAP (LASVG01)
- Procesos Comerciales (LASSLE)
- 2ª semana a 5a semana: cursos presenciales
- Order Fulfillment I (TSCM60)
- Order Fulfillment II (TSCM62)
- 6a semana: cursos e-Learnings (a distancia)
- SAP Navigation (SAP125)
- Management Empowered por SAP ERP(ERP001)
- Order to Cash (ERP200)
- Solution Manager Overview (SM001)
- Al término de la academia, el alumno deberá presentar el examen de certificación (C\_TSCM62\_5)

#### **LASVG01: Visión General SAP**

##### Objetivos

- Conocer la empresa SAP
- Conocer el Sistema de Gestión Empresarial de SAP
- Identificar los componentes del Sistema y cómo ocurre la integración entre los procesos empresariales
- Aprender a manejar el Sistema
- Conocer la diferencia entre la Contabilidad Financiera (FI) y la Contabilidad de Costos (CO)
- Describir las fases del ciclo de aprovisionamiento de un servicio o material (MM).
- Describir los procesos comerciales (SD).
- Describir las fases del proceso de Planificación y Control de la producción (PP).
- Comprender la estructura organizacional utilizada por cada componente del Sistema
- Comprender la utilización de los Datos Maestros

## Contenidos

- Visión general SAP
- Visión general de contabilidad de costos
- Visión general de contabilidad financiera
- Visión general de administración de materiales
- Visión general comercial
- Visión general de la planificación y control de la producción

## **e-Learning LASSLE – Comercial**

### Objetivos

- Describir los procesos del componente Comercial (SD)
- Entender las funciones de los subcomponentes de SD: Ventas, Determinación del precio, expedición y Facturación
- Entender los informes de la situación comercial actual

## **TSCM60 – Order Fulfillment I**

### Contenido del Curso

- Procesos Comerciales: estructuras organizacionales comerciales, trabajar con cliente y datos maestros de material comercial, visión general de la cadena de procesos para el tratamiento del orden de ventas
- Tratamiento de órdenes, introducción a la determinación del precio comercial, introducción a la verificación de disponibilidad, tratamiento comercial con producción encomendada
- Tratamiento de la nota de crédito y devolución, introducción a informes comerciales, registros incompletos, determinación de material, lista / exclusión de materiales, selección de productos, bonificaciones, mercancía
- Estudio de casos de Ventas
- Procesos de entrega: recibo y entrega de mercancías, creación y tratamiento de entregas, tratamiento de entrega, recogida, embalaje, entrada y salida de mercancías.

### Objetivos

- Ejecutar los principales procedimientos que involucran los procesos comerciales
- Implementar las funciones principales y adaptar las funcionalidades de los procesos comerciales

## **TSCM62 – Order Fulfillment II**

### Objetivos

- Implementar funciones y adaptar funcionalidades en determinación del precio y facturación
- Utilizar funciones y adaptaciones de funcionalidades en procesos generales comerciales, como mensaje y determinación de texto
- Utilizar sus conocimientos como consultor junior en su primer periodo de práctica

### Contenido del Curso

- Definición y ajustes de precios, sobretasas y descuentos
- Definición de tablas de condiciones, acceso a secuencias y clase de condición como parte de determinación del precio
- Utilización de precio y otras condiciones en documentos de ventas
- Promociones y acción de ventas

- Tratamiento de sobresueldo
- Estudio de caso sobre determinación del precio
- Documentos de facturación
- Creación y liquidación de formularios para documentos de facturación
- Programa de facturación y anticipo
- Determinación de cuenta de receta, atribución de cuenta por área de negocio, funcionalidades de interface SD->FI
- Determinación del mensaje y texto
- Autoestudio y preparación para examen de certificación.

## **e-Learning SAP125 - SAP Navigation**

### Objetivos

- Familiarización con los términos clave
- Manejo de sistema SAP

### Contenido del Curso

- El curso SAP Navigation 2005 fue desarrollado para que los participantes se familiaricen con los términos clave y con el manejo del SAP. Los participantes serán introducidos a los principales temas, campos y características del sistema. Además de eso, los participantes también se les presentarán los mecanismos mediante los cuales es posible obtener ayuda adicional, cambiar y adaptar el esquema de sus sistemas SAP, así como buscar habilidades más avanzadas.

## **e- Learning ERP001 – Management Empowered by SAP ERP**

### Objetivos

- Explicar cómo el SAP ERP acelera los procesos empresariales de una organización típica
- Proveer una visión general del SAP ERP
- Explicar cómo el SAP ERP basado en SAP NetWeaver permite integrar distintos procesos empresariales y soluciones
- Explicar cómo SAP ERP ayuda la organización en la toma de decisiones de negocios a partir de datos e informes analíticos
- Explicar cómo SAP BW Business Planning and Simulation (SAP BW-BPS) ayuda en la planificación y en la toma de decisiones estratégicas y operacionales
- Dar ejemplos de cómo el SAP ERP Operations aumenta la productividad de los funcionarios

### Contenido del curso

- Visión general SAP ERP (posicionamiento y componentes)
- SAP ERP powered by SAP NetWeaver y sus componentes
- Funcionalidades de informes analíticos de los componentes BW (Business Information Warehouse) and SEM (Strategic Enterprise Management)
- Planificación Estratégica del negocio en el BW-BPS y Planificación para Integración de otros componentes
- Se destaca como el SAP ERP ayuda a aumentar la productividad de los usuarios y a reducir esfuerzos a través de automatización, centralización y estandarización. Ejemplos de e-Procurement, RFID y Mobile Sales.

## **e-Learning SAP200 – Order to Cash**

### Objetivos

- Hacer conocer las decisiones empresariales en un entendimiento conceptual de la solución SAP Order to Cash (Tratamiento de la orden al Recibo)
- Ampliar el conocimiento en los procesos Order to Cash de nivel básico, permitiendo que participe eficazmente de cursos más detallados
- Identificar cómo la empresa puede utilizar las soluciones SAP para soportar y optimizar su proceso de negocios Order to Cash

#### Contenido del Curso

- Gestión de campañas de marketing
- Proceso de ventas – visión del cliente
- Proceso de ventas – cómo funciona
- Ejecución logística de las ventas al cliente
- Facturación de cliente
- Pago/Recibo de cliente
- Informes de gerencias de venta

### **e-Learning SM001 – Introducción al SAP SOLUTION MANAGER**

#### Objetivos

- Definir el concepto de SAP Solution Manager
- Discutir sobre las herramientas disponibles en el SAP Solution Manager

#### Contenido del Curso

- Ese curso fue desarrollado para que el participante se familiarice con los principios y la terminología del SAP Solution Manager. Al participante se le presentarán los beneficios de la utilización del SAP Solution Manager durante la implementación de las soluciones SAP y durante el proceso de soporte y operaciones.